

## NAZWA SZKOLENIA

## KOMUNIKACJA - Wywieranie wpływu na ludzi (WPROWADZENIE)

## OPIS SZKOLENIA

Poznanie podstaw i zakresu technik wywierania wpływu na ludzi w działalności zawodowej (sprzedaż, marketing, komunikacja w zespole, motywacja). Szkolenie na kolejnych szczeblach indywidualizowane dla zleceniodawcy.

## ADRESACI SZKOLENIA

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników, kierowników i menedżerów sprzedaży, marketingu i zarządzania oraz wspomaganie komunikacji w grupach i z przełożonymi oraz klientami (agile management)

## METODYKA SZKOLENIA

Ćwiczenia praktyczne uczestników szkolenia z prezentacją multimedialną

## OCZEKIWANE EFEKTY SZKOLENIA

Zdolność skuteczniejszego realizowania lub egzekwowania zamierzeń i poleceń, osiągnięcie zamierzonych celów; podejmowanie świadomych decyzji, obrona przed obcym wpływem

## OPIS SZKOLENIA

Warsztaty praktycznego stosowania wybranych zagadnień

## TRENER/COACH

**Jarosław Smoczyk** - negocjator i mediator, coach, informatyk naukowy, tłumacz, organizator i manager w wielu organizacjach gospodarczych i społecznych. Absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu (filologia polska), a także uczestnik wielu studiów podyplomowych, m.in. University of Central Lancashire w Preston (Wielka Brytania - Train The Trainer), Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Lesznie (marketing), Akademii Ekonomicznej w Poznaniu (zarządzanie europejskie) czy Wydziału Prawa i Administracji UAM w Poznaniu (prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe). Członek Rady Regionalnej Izby Przemysłowo Handlowej w Lesznie i stały mediator jej Ośrodka Mediacji. Współtwórca największego konsorcjum tłumaczeniowego w Europie. Posiada 30-letnie doświadczenie na najwyższych szczeblach zarządczych.

## KOSZT SZKOLENIA GRUPY

BEZPŁATNIE (0 zł/osoby), koszty wynajmu sali, obsługi na miejscu szkolenia i cateringu ponosi Zleceniodawca. Minimalna ilość osób w grupie: 6, maks. 12.

## CZAS TRWANIA SZKOLENIA 1,5 h (bez przerwy)